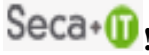




Pour diffusion immédiate

Agresso sur le Salon SECA IT Du 31 mars au 2 Avril 2009 – Porte de Versailles Stand J30

Les objectifs du Salon ?

L'efficacité et la réussite en entreprise en matière de relation client passe aujourd'hui et a fortiori demain par les outils organisationnels, les outils CRM et collaboratifs... Dans un monde en pleine effervescence où les entreprises ont des besoins croissants pour pouvoir innover et accroître leur performance, il leur fallait un lieu, un évènement fédérateur où toutes les solutions et technologies sont présentées, analysées, décryptées : le Nouveau  !

Les objectifs d'Agresso ?

- 1. Présentation en avant première de sa nouvelle solution Agresso CRM, intégrée à son ERP.**

Les 4 grandes orientations du CRM Agresso France :

- **Une dynamique orientée vers les marchés externes**

Les entreprises publiques et privées du mid-market recherchent la haute disponibilité d'une information fiable, leur permettant d'interagir efficacement avec leur environnement extérieur. Il peut s'agir d'informations liées à la concurrence, un comportement inattendu de la part d'un utilisateur ou d'un acheteur, de nouveaux tarifs fournisseurs...

- **Une dynamique orientée vers l'organisation interne**

Le rythme soutenu des changements qui interviennent dans les entreprises et organismes de ce marché impose une évaluation rapide de son impact pour rapidement mettre en place l'organisation la mieux adaptée.

- **Les coûts d'acquisition**

Il est reconnu qu'il coûte de l'ordre de cinq fois moins cher de fidéliser un client que d'en acquérir un nouveau. De ce fait, il existe deux types de CRM pour gagner efficacement de nouveaux marchés :

- Le CRM analytique (Marketing Automation – MA), qui améliore le ciblage et la gestion de campagnes, grâce à une meilleure connaissance des données clients/prospect et un meilleur contrôle des coûts.
- Le CRM opérationnel (Sales Force Automation – SFA), qui automatise certains processus du service commercial pour en augmenter les performances.

Dans les deux cas, la rentabilité de la solution dépend de sa relation avec les objectifs de la société.

- **Les coûts de fidélisation**

De la même façon, l'un des plus importants retours sur investissement du CRM est la fidélisation des clients à forte valeur ajoutée.



Pour diffusion immédiate

2. Mise en avant de la dernière version de son logiciel phare : ABW 5.5/SP3.

Le groupe Unit 4 Agresso a fait évoluer son ERP Agresso Business World (ABW) 5.5, qui intègre notamment dans sa version SP3, les fonctionnalités standards et transverses suivantes :

- **Les champs flexibles enrichissent les référentiels maîtres**, en créant des onglets et des champs personnalisés (type : date, texte, montant, case à cocher, liste de valeurs,...) répondant à des besoins métiers et d'analyses. Ces champs peuvent être créés par l'utilisateur lui-même et exploités dans les extractions de données ainsi que dans les workflows.
- **Les liens dynamiques répondent au principe des raccourcis** qui guident l'utilisateur dans l'exécution de ses tâches et dans un environnement de travail personnalisé.
- **La gestion documentaire embarquée facilite la création de différents répertoires personnalisés**, prêts à recevoir des documents sous tous types de formats (PDF, Word, Excel, PPT, MSG, TXT, JPEG, ...). Il est à présent possible de rattacher ces documents aux référentiels et aux transactions (factures fournisseurs, annexes documentaires, photos des salariés,...). Un suivi des versions peut être géré, avec une historisation des éléments mis à jour dans le document. Ces documents sont consultables par les utilisateurs lors des étapes de validation du workflow, ainsi que dans les requêtes d'extraction. Ce module permet aussi l'intégration des factures fournisseurs XML avec reconstitution graphique de la facture.
- **Des boutons personnalisés, de type note ou appel téléphonique, sont disponibles dans les écrans de suivi** (exemple : encours clients) et les référentiels. L'utilisateur choisit alors de créer ces actions de façon opportune ou imposée au travers d'un workflow.
- **Le workflow, vient renforcer l'intégration du système aux processus de l'entreprise dont il simplifie de manière proactive la circulation d'informations**. La charge de travail est ainsi diminuée car plus optimale (suppression des navettes papiers), ce qui permet à l'utilisateur de consacrer plus de temps à l'évolution et l'adaptation de son ERP aux besoins de son entreprise. Les processus sont définis graphiquement par l'utilisateur, qui peut créer et faire évoluer des circuits de validation à un ou plusieurs niveaux, répondant à des règles de routage paramétrables. Le suivi de tous les flux entrant dans un workflow est également disponible au travers du requêteur intégré et représenté graphiquement.
- En plus des outils d'analyses déjà existants, la version 5.5/SP3 d'ABW propose de créer des requêtes graphiques rafraîchies en temps réel avec **des fonctions de « drill-down » paramétrables**, ainsi que l'intégration de diverses fonctions statistiques et de calculs.
- Cette nouvelle version apporte aussi de nouveaux modules tels que la **gestion des immobilisations, les rapprochements bancaires, le suivi du recouvrement clients et la gestion budgétaire intégrée**.
- Une interface web vient compléter toutes ces nouveautés et ouvre désormais **l'accès à la consultation et à la réalisation d'opérations à distance** (saisie



Pour diffusion immédiate

du budget, saisie des demandes d'achats, des temps, des notes de frais, tâches de validation...), pour les utilisateurs nomades.

Pour en savoir plus sur les solutions Agresso (ERP ou CRM), nous vous donnons rendez-vous sur le stand J30

À propos d'Agresso

Agresso est éditeur et intégrateur de solutions ERP pour les PME et l'un des cinq principaux fournisseurs sur ce marché. Son offre est dédiée aux sociétés de services, au secteur public et à l'éducation.

Agresso offre une architecture intégrée unique de « Data-Process-Delivery » conçue spécifiquement pour des entreprises souhaitant adapter instantanément leur solution aux changements continus auxquels elles sont confrontées, ou Business Living IN Change (BLINC)TM. Agresso est la définition même de l'Agilité sur le marché des ERP, car elle permet une quantité illimitée de changements après la mise en œuvre, sans les coûts supplémentaires habituellement associés à ces interventions, qui se chiffrent en milliards d'euros pour les leaders du marché.

Contact Presse :

Françoise FOUQUET

Symphony Communication

Tél. : 01 30 64 14 20 – 06 08 25 27 74

ffouquet@symphony-communication.fr